نموذج AIDA

من أشهر النظريات والأساليب فى المبيعات نموذج AIDA

الذى يقسم العملية البيعية إلى أربع مراحل :

1- جذب الإنتباه Attention

على المسوق الناجح أن يجد طريقة لجذب انتباه الزبون :-

مثال : (حضرتك مهندس أو صاحب مصنع ومؤسستنا تتشرف بأن تقدم ما هو جديد وحديث فى (صيانة المصانع) كتاب مهم جداً حتماً سيساعد إدارتك ومهندسي الصيانة فى العمل على تحقيق نتائج جيدة بأساليب حديثة أو فى مجال (التربية / الجودة / التسويق / موسوعة / طب).

2- إثارة الاهتمام Interest

على المسوق الناجح أن ينتقل إلى هذة المرحلة بعد المرحلة الأولى بالتركيز على قدرة هذا المنتج (الموسوعة أوالكتاب) فى حل مشاكل فى العمل ويحقق له المنفعة .

3- إيقاظ الرغبة Desire

المسوق الناجح يوصل الزبون إلى المرحلة الثالثة وهى رفع درجة الاهتمام إلى مستوى الرغبة من خلال عرض الحالة التى سيكون فيها الزبون بعد شراءه المنتج (زيادة معلومات / ثقافة عامة / تطوير أداء).

4- التصرف أو تحقيق الصفقة Action

المسوق الناجح يوصل الزبون إلى المرحلة الرابعة إلى إتخاذ قرارات الشراء من خلال التركيز على الخدمات والمزايا .